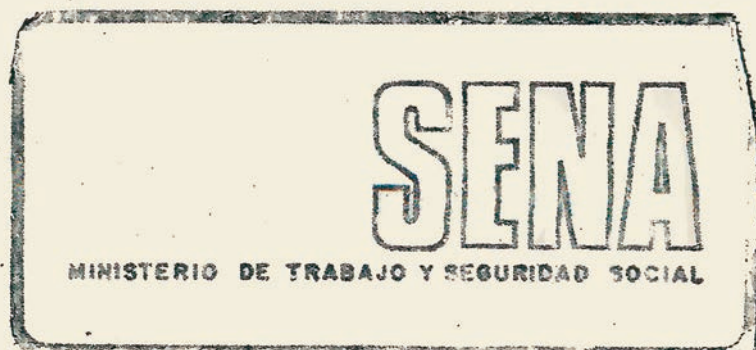


SUBDIRECCION GENERAL DE
ASESORIA A LAS EMPRESAS
FORMACION DE MANDOS
BOGOTA -- COLOMBIA
1972

TECNICAS DE SUPERVISION

SEGUNDO PROGRAMA

RELACIONES HUMANAS (DESARROLLO INTERPERSONAL)





Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/).

PROGRAMA DE RELACIONES HUMANAS
(Desarrollo Interpersonal)

AREA A

FUNDAMENTOS SICOLOGICOS DE LA CONDUCTA

UNIDAD 1.1

MOTIVACION HUMANA

- I OBJETIVO
- II MOTIVACION HUMANA
 - A. ORIGEN DE LA MOTIVACION
 - B. CICLO MOTIVACIONAL
 - C. TIPOS DE NECESIDADES
- III CONCLUSIONES DEL GRUPO

THE SECRETARY OF THE ARMY
WASHINGTON, D. C.
JANUARY 1, 1917

TO THE SECRETARY OF THE ARMY
(For the Secretary's Information)

RE: [illegible]

FOR THE SECRETARY'S INFORMATION

REFERENCE IS MADE TO

THE SECRETARY'S ORDER

- 1. [illegible]
- 2. [illegible]
- 3. [illegible]
- 4. [illegible]
- 5. [illegible]
- 6. [illegible]
- 7. [illegible]

RELACIONES HUMANAS. (Desarrollo Interpersonal)

UNIDAD No. 1.1

MOTIVACION HUMANA

DETALLE

Notas y Conclusiones

I - OBJETIVOS

Que los participantes tomen conciencia de las razones de su comportamiento, mediante una convivencia en grupos que les permita, a partir de la adopción de una actitud crítica, un conocimiento de si mismos y de los demás.

II - MOTIVACION HUMANA

I.

A. ORIGEN DE LA MOTIVACION

Detrás de toda conducta, de toda actuación humana, hay siempre un motivo, una causa que mueve al individuo hacia la consecución de un objetivo determinado.

Esa causa es la que puede llamarse necesidad

La necesidad se origina en una carencia, una falta de algo que genera en la persona insatisfacción o desequilibrio.

Esto hace que la persona trate de buscar el objeto que satisfaga esa necesidad, a fin de lograr de nuevo el equilibrio.

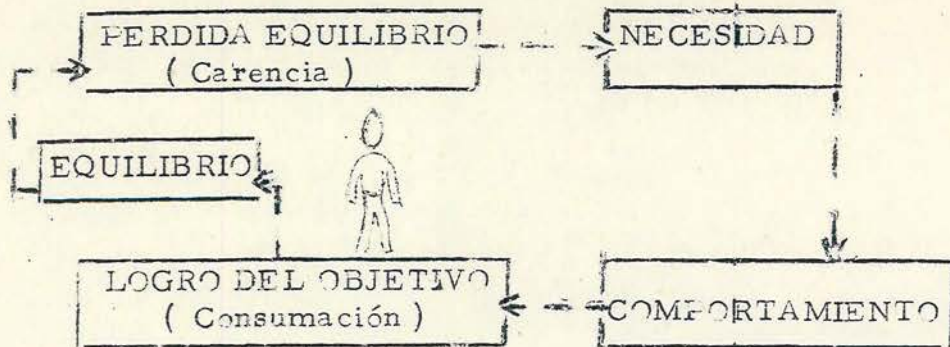
LA VIDA ES UNA CONSTANTE BUSQUEDA DEL EQUILIBRIO

Toda conducta responde a una necesidad pero no siempre puede conocerse cuál es esa necesidad, ya que hay actos humanos cuyas verdaderas razones no las conoce ni siquiera la persona que los realiza, porque son inconscientes.

Por ejemplo : Una persona que gira un cheque y olvida firmarlo. Ella puede atribuir-

DETALLE	Notas y Conclusiones
<p>el hecho a un olvido accidental, pero un análisis más profundo quizás revele que en el fondo esa persona no deseaba hacer el pago porque con este dinero debía atender a una necesidad más urgente que, en el momento de extender el cheque, no percibía conscientemente,</p> <div data-bbox="333 567 890 682" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>-TODA CONDUCTA TIENE UNA CAUSA —</p> </div> <div data-bbox="267 724 972 850" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>-NO SIEMPRE CONOCEMOS LAS VERDAS CAUSAS DE NUESTRAS CON- TAS —</p> </div> <div data-bbox="259 913 972 1081" style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>-TODO COMPORTAMIENTO ESTA ORIENTADO A ALCANZAR UN OBJETIVO, EN OTRAS PALABRAS, A SATISFACER UNA NECESIDAD —</p> </div>	
<p>Pero no puede decirse que detrás de comportamientos iguales haya siempre las mismas necesidades, ni que estén, por tanto, dirigidas hacia un mismo objeto.</p> <p>Por ejemplo : Todos nos hemos inscrito para el concurso de Técnicas de Supervisión pero probablemente no todos hemos tenido exactamente las mismas razones para hacerlo.</p> <p>Tampoco puede afirmarse que a comportamientos diferentes correspondan necesidades diferentes. O sea que se puede satisfacer una misma necesidad, actuando de diversas maneras.</p>	
<p>B. <u>CICLO MOTIVACIONAL</u></p> <p>El proceso descrito se puede considerar como un ciclo que suele llamarse <u>ciclo motivacional</u>.</p>	

ESQUEMA No. 1

C. TIPOS DE NECESIDADES

Las necesidades se pueden clasificar de diversas formas por ejemplo:

BIOLOGICAS: Alimentación, sexo, sueño etc.

PSICOLOGICAS: Progreso, seguridad, instrucción, etc.

SOCIALES: Prestigio, poder, riqueza, etc.

III CONCLUSIONES ESTABLECIDAS POR EL GRUPO EN RELACION CON LA MOTIVACION